MÉTIER VISION
SIRET : 943 504 498 00016 – CODE NAF : 8559A
N° TVA – RCS Melun 943 504 498
9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville – France
NDA : 11770970977
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

TITRE PROFESSIONNEL CONSEILLER COMMERCIAL

FORMATION MIXTE · 360 H À DISTANCE + 100 H EN PRÉSENTIEL

Parcours diplômant – Titre professionnel de niveau 4
RNCP 37717 – Code diplôme : 46T31202
Certificateur : Ministère du Travail – Date d'échéance de l'enregistrement : 31/07/2028

Durée de la formation	460 heures de formation sur 12 mois, dont 360 h à distance (FOAD) et 100 h en présentiel. Rythme : 4 jours en entreprise et 1 journée de formation par semaine (7 h), complétée par 3 h de travail en autonomie accompagnée sur la plateforme, soit 10 h par semaine sur 46 semaines (hors congés).
Pour qui	Tout public. En apprentissage : de 16 à 29 ans révolus. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap (RQTH), les sportifs de haut niveau et les porteurs d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.
Modalités de la formation	Mixte (360 h à distance + 100 h en présentiel)
Validation de la formation	Titre professionnel de niveau 4 (équivalent Bac) Conseiller commercial, délivré par le ministère du Travail. Validation partielle possible par blocs de compétences (CCP).
Prix	9 500 € net de taxes *En contrat d'apprentissage, la formation est financée par l'OPCO de l'entreprise : aucun frais pour l'apprenti, aucun reste à charge pour l'employeur.*
Types d'emploi accessibles	Tous les secteurs d'activité qui ont besoin de commerciaux pour se développer. Conseiller commercial, attaché commercial, commercial, prospecteur commercial, délégué commercial.

DESCRIPTION DE LA FORMATION

Le conseiller commercial vend les produits, prestations de services ou solutions de son entreprise à une clientèle de particuliers et/ou de professionnels, dans le respect de la politique commerciale.

Il organise sa prospection à partir du plan d'actions commerciales, prospecte à distance et sur le terrain, et qualifie son fichier clients.

Il conduit l'entretien de vente : découverte des besoins, proposition adaptée, traitement des objections et conclusion. Il assure ensuite le suivi de ses ventes et fidélise son portefeuille en consolidant l'expérience client.

Il analyse ses résultats et en rend compte à sa hiérarchie. Il utilise au quotidien les outils numériques (CRM, réseaux sociaux professionnels, outils bureautiques).

Les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

PRÉ-REQUIS

Remplir l'une des conditions suivantes :

- Avoir un niveau de classe de première ou de terminale, ou équivalent.
- Ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP, BEP, titre professionnel), de préférence dans le commerce.
- Ou justifier d'une expérience professionnelle dans la vente ou la relation client.

Matériel nécessaire : un ordinateur ou une tablette et une connexion Internet.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Prise de contact sur le site internet, par mail ou par téléphone. L'analyse du besoin, la présentation du programme de formation et le test de positionnement ont lieu avant l'entrée en formation (envoi par mail et/ou échange téléphonique).
- Après analyse de ces éléments et validation des objectifs de formation, nous pouvons vous pré-inscrire au sein du CFA et vous aider à trouver une entreprise d'accueil. Dans l'attente, vous avez accès au CFA MÉTIER VISION (espace personnel, plateforme pédagogique, cours, équipes pédagogiques…).

- Après validation d'une entreprise partenaire, nous finalisons l'inscription et vous envoyons le CERFA, la convention d'apprentissage, le livret d'apprentissage, le livret d'accueil et le règlement intérieur.
- Pour suivre la formation dans le cadre de la formation continue : avoir 18 ans révolus et disposer d'une expérience professionnelle ou avoir terminé sa scolarité depuis au moins un an.
- Entrées possibles tout au long de l'année, sous réserve des places disponibles.
- Délai d'accès : 14 jours entre la validation de l'inscription et l'entrée en formation.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- assurer une veille professionnelle et commerciale ;
- mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité ;
- prospecter à distance et sur le terrain, et qualifier son fichier clients ;
- analyser ses performances commerciales et en rendre compte ;
- représenter l'entreprise et valoriser son image ;
- conduire un entretien de vente et conseiller le client ;
- assurer le suivi de ses ventes et fidéliser son portefeuille clients.

La formation prépare au titre professionnel de niveau 4 (équivalent Bac) Conseiller commercial. Possibilité d'obtenir, en validation partielle, des certificats de compétences professionnelles (CCP) :

- **CCP1** (RNCP37717BC01) : Prospecter un secteur de vente
- **CCP2** (RNCP37717BC02) : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services

LES CONTENUS PÉDAGOGIQUES

Période d'intégration (14 h) : présentation des objectifs de formation, connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

CCP1 (RNCP37717BC01) : Prospecter un secteur de vente — 196 h

CP1 : Assurer une veille professionnelle et commerciale — 56 h

- Veille commerciale et analyse du marché
- Veille sur le métier, le secteur et l'environnement de travail
- Veille collaborative
- Communication média et hors média
- E-réputation et réseaux sociaux
- Fondements du marketing : marché, produit, service
- Veille concurrentielle et positionnement des offres
- Comportements d'achat et typologie client
- Culture d'entreprise, RSE et non-discrimination
- Veille réglementaire et pratiques commerciales responsables

CP2 : Mettre en œuvre un plan d'actions commerciales et organiser son activité — 56 h

- Le plan d'actions commerciales
- Les objectifs commerciaux
- Segmentation du marché et du portefeuille client
- Marketing opérationnel et webmarketing
- Gestion d'un secteur et du temps
- Le CRM pour piloter son activité
- Organisation des visites et comportements écoresponsables

CP3 : Mettre en œuvre la démarche de prospection — 49 h

- Techniques de prospection et persona
- La prospection téléphonique
- Qualification du fichier prospects / clients (RGPD)
- La prospection physique

MÉTIER VISION
SIRET : 943 504 498 00016 – CODE NAF : 8559A
N° TVA – RCS Melun 943 504 498
9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville – France
NDA : 11770970977
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

CP4 : Analyser ses performances commerciales et en rendre compte — 35 h

- Indicateurs clés de performance (KPI)
- Calculs commerciaux et analyse des coûts
- Tableaux de bord et tutoriels Excel
- Mise en œuvre d'actions correctives
- Compte rendu à la hiérarchie

CCP2 (RNCP37717BC02) : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services — 196 h

CP5 : Représenter l'entreprise et contribuer à la valorisation de son image — 28 h

- Politique commerciale et valeurs de l'entreprise
- Présenter les produits et services
- Profil professionnel sur les réseaux sociaux et e-réputation

CP6 : Conseiller le client en conduisant l'entretien de vente — 63 h

- Préparer l'entretien de vente
- Découvrir les besoins, attentes et critères de décision
- Argumenter de manière personnalisée
- Traiter les objections et négocier
- Conclure et formaliser la vente

CP7 : Assurer le suivi de ses ventes — 49 h

- Suivi administratif, logistique et conformité
- Suivi relationnel et satisfaction
- Traitement des réclamations
- Relances, réachat, upsell et cross-sell
- Pilotage du suivi avec le CRM

CP8 : Fidéliser en consolidant l'expérience client — 56 h

- Analyse du portefeuille client
- Construire une offre de fidélisation
- Contact omnicanal et digital
- Pilotage de la satisfaction et des relances

En complément de la formation

- Accompagnement et préparation à la certification (dossier professionnel, examens blancs) (40 h).
- Sensibilisation au développement durable dans le secteur professionnel visé (7 h).
- Module de techniques de recherche d'emploi (7 h).

Répartition des heures

Période d'intégration (objectifs, environnement professionnel, adaptation du parcours)	**14 h**
CCP1 – Prospecter un secteur de vente	**196 h**
CCP2 – Accompagner le client et lui proposer des produits et des services	**196 h**
Accompagnement et préparation à la certification (dossier professionnel, examens blancs)	**40 h**
Sensibilisation au développement durable dans le secteur professionnel visé	**7 h**
Module de techniques de recherche d'emploi	**7 h**
Total (dont 360 h à distance et 100 h en présentiel)	**460 h**

DURÉE ET ORGANISATION

- Durée : 12 mois – 460 heures de formation.
- Répartition : 46 semaines de formation × 10 h = 460 h (hors périodes de congés).
- Chaque semaine : 1 journée de formation de 7 h (de 9 h à 17 h), dont le jour est défini avec l'entreprise d'accueil, et 3 h de travail en autonomie accompagnée sur la plateforme (exercices, cas pratiques, quiz, devoirs).
- Sur ces 460 h : 360 h à distance (FOAD) et 100 h en présentiel au centre de formation (9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville), organisées sous forme de journées de formation (environ 14 journées) consacrées aux mises en situation, simulations d'entretiens de vente, cas pratiques et examens blancs, selon le calendrier remis à l'entrée en formation.

- En contrat de professionnalisation ou en formation continue : même volume de 460 h ; le rythme est fixé dans la convention de formation en fonction de la situation du bénéficiaire.
- Les heures réalisées à distance sont tracées (temps de connexion, activités réalisées, présences aux classes virtuelles) et attestées dans le certificat de réalisation.

FORMATION À DISTANCE : ASSISTANCE ET SUIVI

Conformément à l'article D6313-3-1 du Code du travail, la partie de la formation réalisée à distance comprend :

- **Une assistance technique** assurée par le service support de la plateforme Mon Compte Learning (contact@moncomptelearning.fr ou rubrique « Assistance » de la plateforme) : réponse sous 24 heures ouvrées.
- **Une assistance pédagogique** assurée par les formateurs et référents pédagogiques de l'école, titulaires d'un diplôme de niveau 6 minimum ou justifiant d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine enseigné : réponse aux questions de l'apprenant sous 48 heures ouvrées, par mail (contact@metier-vision.fr), forum ou messagerie de la plateforme.
- **Des activités pédagogiques à distance** d'une durée de 360 heures : cours en ligne, vidéos, classes virtuelles (BigBlueButton), quiz, cas pratiques et devoirs corrigés.
- **Un suivi individualisé** : coaching personnalisé (au minimum une heure, puis à la demande selon les besoins de l'alternant), points d'étape réguliers avec le référent pédagogique et le maître d'apprentissage.
- **Des modalités de suivi et d'évaluation** : traçabilité des connexions et des activités réalisées, présences aux classes virtuelles, évaluations intermédiaires et relevés de notes.

ACCOMPAGNEMENT DE L'APPRENANT

En cas de difficulté rencontrée au cours de la formation ou en entreprise (problème avec l'employeur ou le maître d'apprentissage, absence, arrêt maladie, difficulté pédagogique, problème d'organisation ou toute autre situation pouvant avoir un impact sur le bon déroulement du parcours), l'apprenant bénéficie d'un accompagnement réactif et individualisé. Il peut contacter directement l'équipe pédagogique de MÉTIER VISION par mail : contact@metier-vision.fr.

L'équipe pédagogique écoute la situation, conseille l'apprenant, l'oriente vers la personne compétente et recherche rapidement une solution adaptée, notamment lorsqu'une difficulté risque de perturber la continuité de la formation ou de l'apprentissage en entreprise.

LES ÉVALUATIONS QUI JALONNENT ET CONCLUENT LA FORMATION

Test de positionnement

QCM et test oral établi via une grille d'évaluation, avant l'entrée en formation.

Évaluation tout au long de la formation

Activités, quiz et QCM, cas pratiques, études de cas, devoirs corrigés, contrôle continu, évaluations par le maître d'apprentissage des compétences à développer, examen blanc et préparation du dossier professionnel. Les évaluations en cours de formation (ECF), dont une session de rattrapage, sont réalisées en conditions réelles d'examen :

- **ECF1 (CCP1)** : Prospecter un secteur de vente
- **ECF2 (CCP2)** : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services
- Livret de progression pédagogique et d'évaluation.
- Livret d'apprentissage et d'accueil.
- Prise en main de la plateforme avec le service qualité.
- Suivi téléphonique, par mail et en visioconférence avec les référents pédagogiques/formateurs tout au long de la formation.
- Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

Examen final (session de validation du titre)

Les candidats sont évalués par un jury de professionnels qui se prononce sur l'attribution du titre professionnel à partir des éléments suivants :

- Une mise en situation professionnelle.
- Un entretien technique.
- Un questionnement à partir de productions.
- Un entretien final avec le jury, s'appuyant sur le dossier professionnel (DP) et sur les résultats des évaluations passées en cours de formation.

Les modalités détaillées et la durée des épreuves figurent dans le référentiel de certification du titre (fiche RNCP 37717). En cas de réussite partielle, le candidat obtient le ou les CCP validés et peut se présenter aux CCP manquants lors de sessions ultérieures, dans la limite de la durée de validité du titre.

MÉTIER VISION
SIRET : 943 504 498 00016 – CODE NAF : 8559A
N° TVA – RCS Melun 943 504 498
9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville – France
NDA : 11770970977
Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État

MODALITÉS, MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Modalités de la formation

- Formation mixte avec périodes d'apprentissage.
- Formation via une plateforme pédagogique assortie d'un accompagnement individualisé (360 h).
- Formation en présentiel au centre de formation (9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville) (100 h).

Moyens pédagogiques

- Accès à une plateforme pédagogique offrant une bibliothèque de contenus de formation illimitée (partie FOAD).
- Accès à des locaux de formation pendant les heures de présentiel.
- Heures en présentiel assurées par un formateur expert du domaine commercial (100 h).
- Mise en pratique, cas pratiques, mises en situation.

Méthodes d'apprentissage

- Apport théorique sur la plateforme « moncomptelearning.fr ».
- Formation en ligne et en présentiel accompagnée de formateurs expérimentés.
- Études de cas pratiques.
- Mise en pratique concrète des apports théoriques pendant l'apprentissage.
- Formation en présentiel animée par des formateurs experts : mises en situation, jeux de rôle de vente, cas pratiques.

Équipe pédagogique

- Référents et assistantes pédagogiques.
- Formateurs spécialisés dans le domaine commercial, titulaires d'un diplôme de niveau 6 minimum ou justifiant d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine enseigné.
- Responsable de formation.
- Direction de centre.

CERTIFICATION

Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules :

- **CCP1** – bloc de compétences RNCP37717BC01 : Prospecter un secteur de vente.
- **CCP2** – bloc de compétences RNCP37717BC02 : Accompagner le client et lui proposer des produits et des services.

À partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter aux autres CCP pour obtenir le titre professionnel, dans la limite de la durée de validité du titre. L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 4 (équivalent Bac) Conseiller commercial.

DÉBOUCHÉS, SUITES DE PARCOURS ET ÉQUIVALENCES

Débouchés : tous les secteurs d'activité qui ont besoin de commerciaux pour leur développement. Conseiller commercial, attaché commercial, commercial, prospecteur commercial, délégué commercial.

Suites de parcours : poursuite d'études possible vers une certification de niveau 5 dans le domaine commercial (par exemple le titre professionnel Négociateur technico-commercial). Évolution vers des fonctions de technico-commercial, chargé d'affaires ou responsable de secteur.

Équivalences et passerelles : les blocs de compétences (CCP) acquis restent valables dans la limite de la durée de validité du titre. Les passerelles éventuelles sont consultables sur la fiche RNCP 37717 de France Compétences (www.francecompetences.fr).

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours (adaptation du rythme, des supports et des modalités d'évaluation, demande d'aménagement des épreuves de certification). Le référent handicap de l'établissement est joignable à l'adresse contact@metier-vision.fr ou au 07 56 98 82 29.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Taux d'obtention de la certification	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)
Taux de satisfaction des apprenants	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)
Taux de satisfaction des entreprises	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)
Taux d'insertion en emploi à 6 mois (InserJeunes)	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)
Taux d'interruption en cours de formation	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)
Taux de rupture des contrats d'apprentissage	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)
Taux de poursuite d'études	En cours de collecte (première promotion en cours de formation)

Les indicateurs sont mesurés à chaque fin de session et publiés sur le site internet de l'école. Source des taux d'insertion : InserJeunes – www.inserjeunes.education.gouv.fr

CERTIFICATION QUALITÉ

MÉTIER VISION est certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation par apprentissage.

CONTACTS

MÉTIER VISION
9 boulevard de l'Europe, 77380 Combs-la-Ville

Téléphone : 07 56 98 82 29
E-mail : contact@metier-vision.fr
Site : www.metier-vision.fr

Référent handicap : contact@metier-vision.fr

Réclamations : par mail à contact@metier-vision.fr ou via le formulaire du site internet